13. Auftritte und Konzert-Tourneen

Die Basis für Euer künstlerisches Schaffen

"Sage es mir und ich vergesse es. Zeige es mir
und ich erinnere mich daran. Lass es mich erleben
und es wird ein Teil von mir." (Konfuzius) - oder auch "Euere Publikum"

Die Nähe zum Publikum

Wenn jemand Musik macht, macht er es in erster Linie für die Menschen, es sei denn, man ist Einsiedler auf einer einsamen Insel und bläst in sein Schamanenrohr um die Geister zu besänftigen. Deshalb ist das Publikum, das Euch sehen und hören soll, die absolute Basis für Euren Wunsch, von der Musik evtl. leben zu können.

Einige Musiker vergessen das manchmal und nudeln sich tief versunken in ihrem eigenen Ego einen ab ohne dabei zu bemerken, dass die Leute schon nach Hause gegangen sind. Ihr solltet daher immer für Euch und das Publikum spielen. Wenn es Euch Spaß macht und Ihr gerne musiziert, merkt das auch das Publikum und ist dann geistig bei Euch. Interessiert Ihr Euch für Euer Publikum, interessiert sich Euer Publikum für Euch, das ist schon das ganze Geheimniss, dabei noch authentisch sein und natürlich etwas von seinem Handwerk verstehen - that's it!

Musik dient immer der Unterhaltung und bedient dabei verschiedene Emotionen wie z.B. romantische Momente, wüste rockige Momente, etwas zum Tanzen, etwas mehr für den Geist zum Zuhören, transportiert wichtige Botschaften oder dient einfach nur zur geistigen Zerstreuung und zum Abschalten.

Egal welche Emotionen Ihr von der Bühne aus beim Publikum wecken wollt, wichtig ist immer mit welcher Ehrlickeit, Intensität, Sehnsucht, Energie und natürlich mit welcher Professionalität Ihr für Euer Publikum spielt. Wenn Ihr es schafft auf der Bühne eine Atmosphäre zu schaffen, dass das Publikum sich so fühlt, als säße es zu Hause bei Euch im Wohnzimmer auf der Couch oder wäre bei Euch zu Hause im Partykeller zu einer Tanzparty eingeladen - dann seid Ihr auf dem richtigen Weg.

Spielt und singt Euch in die Herzen Eurer Fans

Ein gutes Beispiel ist hier Udo Lindenberg. In seiner Anfangszeit wollte keine Plattenfirma so richtig was mit ihm zu tun haben. Aber Udo ging mit seinem Panikorchester immer wieder auf die Bühnen von Clubs, Stadtfesten und Festivals. Und siehe da, nach und nach wuchs seine Fangemeinde und plötzlich hatten auch die Plattenfirmen Interesse. Also lasst Euch nicht beirren und seid einfach für Eure Fans da, wann und wo es geht.

Unter dem ersten Punkt "Mut zur eigenen Musik" findet Ihr weitere wichtige Anhaltspunkte, die Ihr auf Eurem musikalischen Weg beachten solltet. Wichtig ist auch immer wieder das Üben Eurer Techniken und das Proben Eures Zusammenspiels in einer Band. Im Geschäft ist es ganz einfach: je besser man spielt, um so besser wird man bezahlt. Kommen wir nun aber zu den Grundlagen für Eure Auftritte oder evtl. Konzertourneen.

Regionale Auftritte oder Konzert-Tourneen

Je nach Bekanntheitsgrad und natürlich je nach der gewissenhaften Marketingarbeit, die Ihr im Vorfeld geleistet habt, fallen Eure Auftrittstermine aus. Ihr werdet nach getaner Bewerbung Auftritte in Eurer Region bekommen oder auch mal Angebote von weiter außerhalb bekommen.

Die regionalen Auftritte sind relativ einfach zu realisieren, da Ihr die Bewerbung im Vorfeld besser im Auge habt, keine Reise- und Hotelkosten anfallen und sich alles was die Kosten betrifft immer irgendwie im Rahmen hält.

Für Auftritte weiter als 300 km entfernt, fallen schon höhere Reise- und Transportkosten für das Equimpent an, evtl. müssen noch Hotelzimmer bestellt werden und vor allem habt Ihr wesentlich mehr Arbeitsstunden. Wenn wir z.B. ein Angebot versenden, ist die Gage für einen Termin außerhalb immer fast 50% höher, da wir nicht nur einen Tag Arbeitstag haben, sondern immer noch den anderen halben Tag bei einer nötigen Übernachtung etc. mit einkalkulieren. Auch die Verpflegungskosten sind dann etwas höher. Das muss alles mit berücksichtigt werden.

Bei einer Tournee ist alles viel aufwendiger. Je nach Bekanntheitsgrad stellt sich wieder die Frage nach einer regionalen Tour oder nach einer deutschland- oder sogar europa-weiten Tournee. Einen solchen Aufwand sollte man aber erst betreiben, wenn man als Berufsmusiker tätig ist und auch die Zeit dafür hat, so etwas anzugehen. Auch die Bandmitglieder müssen ja die Zeit für die Tournee und die Vorbereitungen mitbringen.

Musikalische und technische Voraussetzungen

Bevor wir zu den Kosten kommen, möchten wir Euch vorher noch etwas zu den eigentlichen Voraussetzungen für Konzerte an's Herz legen. Neben dem ganzen "feinstofflichen" Grundlagen, warum und für wen Ihr überhaupt die Musik machen möchtet, gibt es für Konzerttermine noch ganz "grobstoffliche" Voraussetzungen.

Das fängt bei Euren Instrumenten und der Bühnengarderobe an. Seht zu, dass Eure Instrumente immer gepflegt und in gutem spielbereiten Zustand sind. Haltet Euch zwecks Tonabnahme und Mikrophonierung immer auf dem neuesten Stand der Technik. Kauft Euch für die Bühne extra Bühnengarderobe, die schick aussieht und in der Ihr Euch wohl fühlt. Auftritte in Eurer samstags-sachmittags-Gartenkleidung passen da nicht, es sei denn, Ihr macht Halli-Galli und Ringelpitz-mit-anfassen Musik. Kleidet Euch im passenden Stil zu Eurer Musik - rockig, fetzig, ästhetisch.

Und vor allem sollten alle Bandmitglieder so aussehen. Es bringt nichts, wenn der Leadsänger vorne superstilvoll gekleidet ist und die Band mit vergammelten Hosen, T-Shirts und kaputten Turnschuhen dasteht.

Euer Musikprogramm sollte mindestens 2 x 50 Minuten sein, damit Ihr dem Publikum und vor allem auch dem Veranstalter etwas bieten könnt. Spielt Eure besten Titel oder gut gecoverte Versionen und macht Euch einen Songplan. Solltet Ihr mit Eurer Band gut eingespielt sein, ist es auch immer von Vorteil, einfach spontan das nächste Lieder auf der Bühne zu entscheiden. Manchmal sind die Leute supergut drauf nach einem Song und wollen noch eine fetzige Nummer. Und wenn dann auf dem Zettel eine Ballade steht, kann das die Stimmung wieder runterbeamen.

Ganz wichtig ist die Technik, also die Beschallungsanlage. Wir haben hier schon Bands erlebt, die eigentlich richtig gut sind, aber durch eine katastrophale Beschallungstechnik voll versackt sind. Je nach Anzahl der Besucher braucht Ihr eine adäquate Verstärkung, dass auch der nötige Druck und die nötige Klangtransparenz geschaffen werden kann.

Entweder vertraut Ihr da auf Eurer eigenes Equipment oder Ihr kooperiert mit einer örtlichen Beschallungsfirma, denen Ihr vom Sound vertrauen könnt. Es ist auch immer gut, wenn eine Band einen eigenen Techniker hat, der auch bei den Proben dabei ist und alle Songs und die Bedürfnisse der einzelnen Bandmitglieder kennt. Wenn sich Euer Techniker mit verschiedenen Mischpulten auskennt, ist das immer vorzuziehen.

Erarbeitet Euch eine technische Anforderungsliste, eine "Technical Rider". In ihm sollte stehen, welche Musiker welche Instrumente spielen, wie die Ein- und Ausgänge beschaffen sind, was Ihr an zusätzlichen Soundgeräten (Hall, Equilizer, Limiter etc.) benötigt, wer genau welche Monitorboxen benötigt und einen Standplan, wo jeder ungefähr steht. Je mehr Transparenz da im Vorfeld herrscht und je besser die Kommunikation mit den Technikern ist, um so weniger böse Überraschungen erlebt Ihr hinterher.

Das gleiche gilt für die Lichttechnik. Eine Band die völlig im Dunkeln steht kommt optisch nicht rüber - es sei denn Ihr spielt Dark-Gothic oder ähnliches ;-) Auch für die Lichtanlage solltet Ihr eine Anforderungsliste erarbeiten, so dass Ihr mit dem vorhandenen Licht, Eure einzelnen Stücke in verschiedene Lichtstimmungen vortragen könnt.

Die professionellen Bands, die schon gut im Geschäft sind, proben vor einer Tournee alle Einzelheiten. Da wird z.B. in einer kleinen Probe-Halle die Bühne inkl. Ton- und Lichttechnik und auch der Bühnendeko aufgebaut und dann wird kräftig geprobt. Erst wenn alles von der Regie her stimmt, ist man für eine Tournee vorbereitet.

Dies ist zwar alles sehr kostenaufwendig, aber auch was Ihr im "Kleinen" macht, zählt. Man kann sich ja an den Großen orientieren, aber es für seine eigenen Konzerte im Kleinen schon umsetzen: kleine gute Beschallung, etwas Licht, ein wenig Deko, das macht schon ein gutes Bild und so spielt man sich langsam weiter nach oben.

Einzelne Auftritte - Verhandlungsgespräche
Nachdem Ihr feinstofflich und grobstofflich soweit vorbereitet seid und Ihr ausreichend für Eure Band oder Eure Musikprojekt geworben habt, werden erste Anfragen kommen.

Abgesehen von ein paar kostenlosen Promotion-Auftritten solltet Ihr für alle Eure Aktionen und eingesetzen Energien auch Euer Geld verlangen. Es gibt immer wieder ein paar Spezialisten-Veranstalter die mit dem Argument kommen: "Hey, da sind lauter gute Leute. Wenn Du für uns für ein warmes Essen spielst, bekommst Du bestimmt noch weitere Auftritte". - Klar, weitere Auftritte für weitere warme Essen - nein Danke! Es ist besser seine Wertigkeit zu erkennen und zu sagen, ich koste soviel - denn dann kann man sich sein Essen selber kaufen und noch einiges mehr.

Das mit der Gage und dem Honorar ist natürlich immer ein zweischneidiges Schwert. Auf der einen Seite möchte man möglichst viel verdienen, aber auf der anderen Seite möchte man den Veranstalter auch nicht überreizen, dass der Auftritt dann nicht zustande kommt. Da ist der Spatz in der Hand immer noch besser, als die Taube auf dem Dach. Wichtig für alle Verhandlungen ist daher immer eine optimale Transparenz.

Schlüsselt einem Veranstalter immer Eure Kosten genau auf, damit er sieht wie genau sich das Honrar für einen Auftritt zusammensetzt. Das ist einmal für Euch selbst gut, damit Ihr den Überblick über Eure Kosten behaltet und für den Veranstalter ist es gut, weil das auch gegenseitiges Vertrauen schafft. Keiner sollte den anderen über den Tisch ziehen können.

Lasst Euch auch bei Anfragen nicht direkt auf eine Gage festnageln. Fragt bei einer Anfrage erst nach, was für ein Auftritt das ist! Welche Besetzung, wieviel Leute sind zu erwarten wegen der Beschallung, wo befindet sich der Auftrittsort, wieviel Pkw's brauchen wir und wieviel Kilometergeld (z.B. 0,31 Cent pro Km), brauchen wir Hotel-zimmer, ist eine Bühne und Licht vorhanden, brauchen wir Aufbauhelfer oder weitere Techniker etc.. Erst wenn diese Punkte alle geklärt sind, erstellt Ihr ein schriftliches Angebot, das Ihr einem Veranstalter unverbindlich zusenden könnt. Mit dieser Grundlage kann später immer noch verhandelt werden, dass beide Vertragspartner damit Leben können.

Wir fragen z.B. auch immer das zur Verfügung stehende Budget für die Veranstaltung ab. Wenn uns einer fragt, was kostet Ihr, fragen wir, was wollt ihr genau machen, gibt es ein Budget oder eine Gagen-Obergrenze und dann erstellen wir Euch gerne ein Angebot, da wir Euch verschiedene Serviceleistungen anbieten können und wir in verschiedenen Besetzungen spielen können. Erarbeitet ein gemeinsames Konzept für ein Konzert.

Veranstaltern, die alles für "lau" haben wollen, empfehlen wir die örtliche Blaskapelle, einen Ghettoblaster mit "Musica de plastico" oder wir helfen Ihnen mit dem Argument auf die Sprünge: "Wer mit Nüssen bezahlt, bekommt auch nur Affen"! Manchmal ist es auch gut, bei einer Anfrage einfach nein zu sagen, wenn die Konditionen nicht stimmen - danke, vielleicht einmal bei einer anderen Gelegenheit.

Was die Honorare betrifft, gibt es auch bei vielen Veranstaltern, besonders bei Musikclubs,

die Regelung der Einnahmebeteiligung. Alle Einnahmen der Kasse werden dann z.B. 70/30 oder 80/20 oder auch 50/50 Prozent geteilt. Der Veranstalter möchte mit diesen Einnahmen natürlich auch einen Teil seiner Produktionskosten für Verpflegung und Bewerbung der Veranstaltung und vor allem die Gemakosten decken.

Auch hier zählt wieder eine transparente Kostenaufstellung, damit Ihr mit dem Veranstalter klären könnt, wer welche Kosten trägt. Es gibt Musikclubs die machen auch reine Door-Deals, bei der die Band 100% der Abendkasse bekommt. Allerdings wird hier auch keine Garantiegage bezahlt, d.h. kommen 10 Leute, kann die Band gerade die Pizza zahlen.

Versucht einfach mit den Clubs klarzukommen. Viele Clubs haben feststehende Abläufe für Ihre Konzerte, bei einigen gibt es Festgagen, bei anderen Garantien mit kleinen Beteiligungen und bei anderen gibt es nur die Abendkasse. Wir hatten selber mal ein Kulturzentrum mit Konzerten und wissen daher, dass auch ein Club hohe Produktionskosten hat. Bei offener Kostentranparenz und nach Einigung des Eintrittspreises kann ein fairer Deal immer zustande kommen.

Zum Schluss bleibt noch die Information über Eure Verträge. Die wichtigsten Punkte, die Ihr mit einem Veranstalter geklärt habt, solltet Ihr dann auch vertraglich festhalten. Stellt Euch einen für Euer Musikprojekt passenden Vertrag zusammen. Infos zu einzelnen Vertragspunkten erhaltet Ihr z.B. im Internet: einfach mal googeln und "Musikverträge" eingeben.

Sobald Ihr einen Vertrag entworfen habt, könnt Ihr diesen auch über einen Anwalt in einem Meeting besprechen und checken lassen. Es gibt verschiedene Möglichkeiten einzelne Konzerttermine vertaglich festzuhalten. Weitere Informationen findet Ihr z.B. auch im "Handbuch de Musikwirtschaft" oder anderen Themenbüchern. Später werden wir Euch hier ein paar Musterverträge von uns veröffentlichen.

Die o.g. Ratschläge könnt Ihr alle für einzelne Gagenverhandlungen einsetzen. Ganz anders sieht es dann aus, wenn Ihr eine eigene Tournee auf die Beine stellen wollt.

Tourneen / Kosten- und Einnahme-Kalkulation

Eine Tournee auf die Beine zu stellen ist sehr umfangreich und kostenintensiv und lohnt sich wirklich erst, wenn Ihr einen Namen habt und Eure Band einen gewissen Grad an Popularität gewonnen habt. Denn bei einer Tournee ist das finanzielle Risiko bei weitem höher, als für einzelne Auftritte oder Konzerte.

Wichtig bei einer Tournee ist auch die Häufigkeit des Airplays in den Radiosendern. Wenn man schon eine Tournee gestaltet, sollte man immer darauf achten, dass man in den Orten spielt, in denen man z.B. gute Kontakte zu den Radiosendern hat.

Eine Tournee kann mit ca. 6 bis 10 Konzertterminen klein ausfallen und über eine Woche gehen oder mit 20 bis 25 Konzertterminen einen Monat lang dauern. Dementsprechend

muss eine Tournee auch kalkuliert werden. Das Herzstück einer Tournee ist die Kosten- und Einnahmekalkulation die folgende Punkte enthalten soll:

Kosten:
- Honorare für Musiker und Personal (Techniker, Fahrer, Fotograf, Tourbetreuung etc.)
- Werbekosten (Plakate, Flyer, Pressemappen, Demo-CDs, Eintrittskarten etc.)
- Beschallung und Licht (PA, Beschallungsfirma, Personal)
- Reise- und Transportkosten (Fuhrpark, Benzin, Hotel, Verpflegung)
- Zusätzliche Kosten (KSK, Gema, Werbung, Anzeigen, Steuern etc.)
- Bürokosten (Agenturhonorar, Tourneeveranstalter Beteiligung etc.)
- Akquise-Kosten (Werbekosten zur Vorbereitung der Tournee, Termine akquirieren)

Einnahmen:
- Eintrittsgelder (Vorverkauf und Abendkasse)
- Merchandising (Verkauf von CDs, Plakaten, Programmheften, Shirts etc.)
- Sponsoring (Einnahmen durch Werbebanner und Werbekooperationen)
- Gematantiemen (Allerdings nur, wenn Ihr Eure eigenen Titel spielt)

Ihr seht aber jetzt schon, dass es mehr Kostenpunkte als Einnahmepunkte gibt. Deshalb ist die Tranparenz hier für den finanziellen Erfolg einer Tournee entscheidend. Wir legen für unsere Planungen immer eine Excel-Liste oder auch Exel-Sheet an. So haben wir den nötigen Überblick und die Tabelle vereinfacht uns das Rechnen.

Habt Ihr alle Kosten teilt Ihr diese durch die angestrebten Konzerttermine, so wisst Ihr direkt, wieviel Geld bei einem Konzert erwirtschaftet werden muss. Jetzt teilt Ihr diese Beträge noch durch die ungefähre Besucher-Kapazität der Spielorte, dann könnt Ihr Euch an den ungefähren Eintrittspreis heranrechnen. Schließlich müsst Ihr oder der Konzertveranstalter dann entscheiden, ob die Anzahl der Besucher und auch die Eintrittspreise realistisch sind - kann das mit Eurer Band erreicht werden???

Langer und stetiger Aufbau
Der Idealfall wäre natürlich, man wird über Nacht berühmt und füllt direkt alle Säale. Aber in der heutigen Zeit und der Vielfalt des Angebots ist das eher unrealistisch, dass sich so etwas ereignet. Es gibt vielleicht ein paar Ausnahmen vom "Schnellen Glück" wie z.B. bestimmte Nachwuchssendungen im Fernsehen, die als Sprungbrett dazu dienen können, schnell bekannt zu werden. Aber so schnell wie man dort bekannt ist, ist man auch wieder weg vom Fenster, wenn man keine solide Grundlage hat.

Wir empfehlen Euch mit Nachhaltigkeit an Eurer Musik-Karriere zu arbeiten. Baut Euch durch viele Auftritte Eure Fanbase auf, bildet Euer eigenes Netzwerk zu Eurem Musik-projekt und bildet ein Team der "Gleichgesinnten". Menschen und Leute die Euch gut gesonnen sind, die an Eure Musik glauben, die Euch weiterhelfen, Euch unterstützen.

Lasst Euch nicht aus der Ruhe bringe, bleibt kreativ und verliert auf einem evtl. sehr langem Weg nicht die Lust am musizieren. Wenn Euch die Musik mal keine Freude

mehr bereitet, legt einfach eine musikalische Pause ein und geht später wieder ran.
Wie bereits erwähnt, ist das Glück immer den Tüchtigen. Es gibt auch immer wieder Musikerinnen oder Musiker in der Szene, die Ihre "Seele" verkaufen, die sich auf Teufel komm raus in ihrer Person und ihrer Musik verbiegen lassen.

Lasst Euch gut beraten aber verliert nie die Selbstbestimmung über Euch.
Wenn Ihr an Euch dran bleibt, werden auch die Fans an Euch dran bleiben.
Und die Fans sind es im Endeffekt, die Euch bezahlen und Eure Wünsche finanzieren.
Bleibt ihnen treu und sie bleiben Euch treu!

Wir wünschen Euch viele schöne Konzerte
und ein stets harmonisch gut besuchtes Haus

>>> wieder nach oben...

